

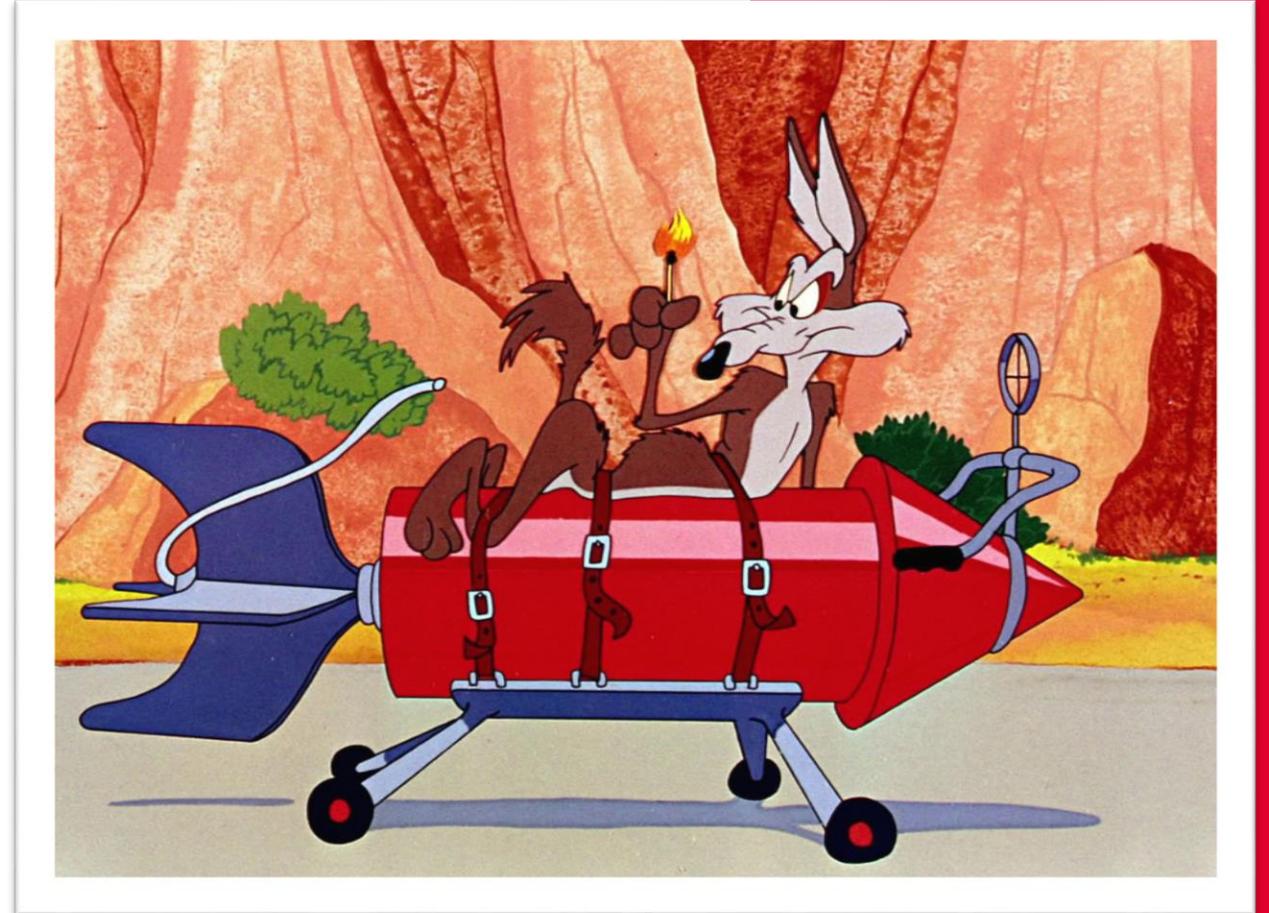
3 pasos para replantear tu estrategia de negocios en tiempos difíciles

Ronny González **BAC Credomatic**

Mayo 2020

Reglas de Oro

1. Espacio de aprendizaje y creación conjunta.
2. Participe lo más que pueda.
3. Anote sus consultas y compártalas.
4. Convierta sus ideas en acción.
5. Pensar es visualizar, hacer es crecer y fallar es mejorar.



Historia de La Insolencia (Santiago de Chile)



Ejercicio

¿Cuál frase se
identifica más
con esta historia?



Aprendizajes



Adversidad promueve **innovación**.

Diferenciación clave para cualquier negocio.

NO controlamos el entorno pero **SI** la actitud.

3 Pasos

Para replantear tu estrategia



Paso # 1

Sobrevivencia (mental y financiera)



Financiera

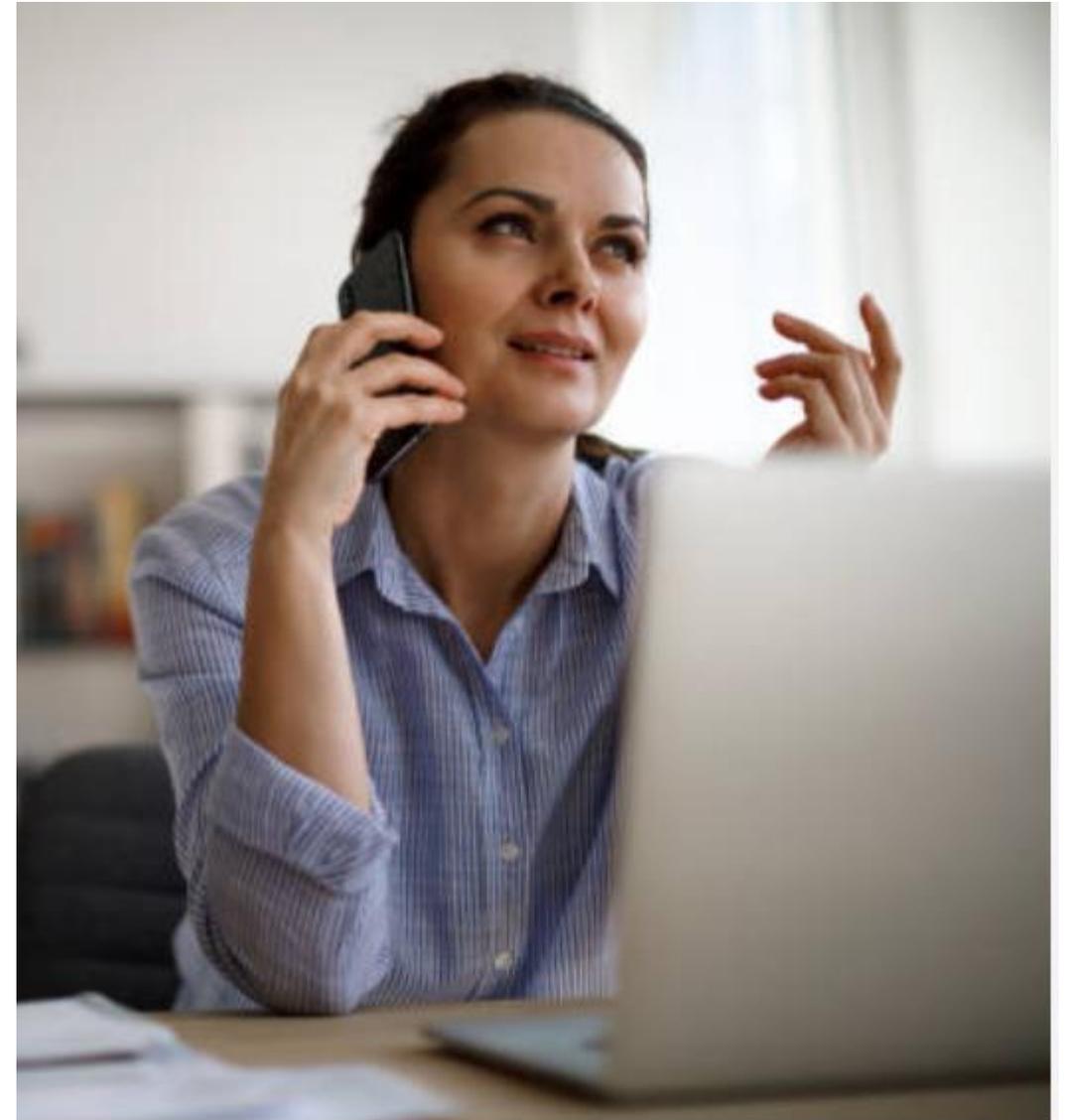
Mida y optimice liquidez
(escenarios).

Aproveche todo el efectivo que
pueda.

Flexibilice sus pasivos
financieros.

Negocie compromisos
operativos.

Siga vendiendo, "igual pero
diferente".



Extienda el oxígeno lo más que pueda...

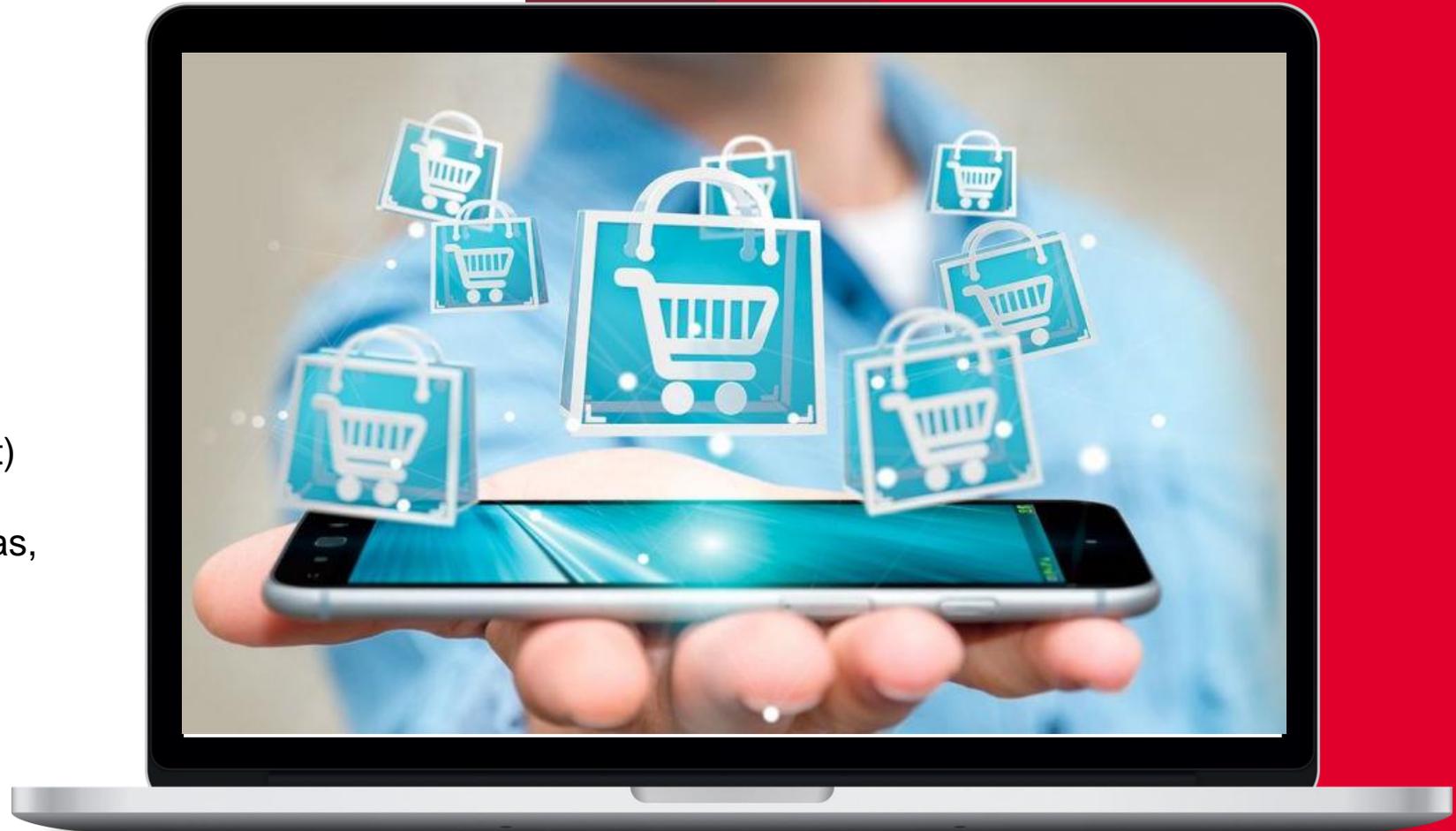


- Flujo de **Caja**, *preventa con beneficio, gobierno.*
- Comercio **electrónico@**.
- Entrega **domicilio-remoto**.
- Manténgase **funcional**.
- Enseñe y aprenda **online**.
- Tiempos **“muertos”**.
Haga protocolos, manuales, etc.

Comercio Electrónico

Elementos básicos:

- Sitio web propio/ redes/compartido.
- Fotografías productos / servicios.
- Descripciones precisas y precios.
- Formas de contacto (whatsapp, chat)
- Recepción de pagos en línea (tarjetas, sinpe, transferencias, otros).
- Servicio de entrega (propios, encomienda, correos, contratados).
- Trazabilidad / retroalimentación.



Entrega a domicilio

Elementos básicos:

- Ubicación precisa.
- Transporte propio/contratado.
- Embalajes (empaques).
- Apariencia, trato, seguridad.
- Tiempos de entrega.
- Trazabilidad y evaluación.
- Sistemas de acceso remoto.



Ejemplos replanteamiento estrategia

bizquick Plan de emergencia Empresa ▾ Postulantes Blog

bizquick ¿Te interesa formar parte de Bizquick?



Nombre completo

Tu correo electrónico (obligatorio)

Numero telefónico

Si gusta ser contactado por medio telefónico

Soy voluntario de conocimiento

Represento a una empresa

Me gustaría conocer más de su proyecto

Enviar aplicación

<https://bizquick.club/>

- Comunidad de **economía colaborativa**.
- Desarrollado por **estudiantes del TEC**.
- Diagnostica la Pyme y los enlaza a profesionales que **le brindan apoyo**.
- Enfoque de innovación e **investigación y desarrollo**.
- Se ingresa por suscripción y tiene convenios con organización de **innovación abierta**.

Paso # 2

**Manténgase en la
mente del cliente...
“no se deje olvidar”**



Manténgase en la mente...

Conectar, aparecer, recordar...

- Fortalezca **comunicación** y **confianza** (*interna y externa*).
- Empodere y enseñe a **resolver**.
- **Comuníquese** con clientes más importantes (*+social -comercial*).
- Desarrolle contenido **streaming** (*videos, tutoriales, consejos, blogs*)
- Sea **flexible** a trueques e intercambios.



Redes sociales claves del contacto

Consideraciones claves:

- Busque información o ayuda sobre el tema.
- Investigue características y público meta.
- Use las que más se ajusten a su mercado.
- Utilice imágenes/videos de calidad.
- Tenga programación de temas o temporadas.
- Participe en interacciones
(consultas-comentarios)



Ejemplos replanteamiento estrategia



wstudio.app

- Nace de una **insatisfacción** de un cliente de gimnasios y estudios de yoga.
- Ayuda a **organizar las reservaciones** de las visitas de clientes activos.
- Permite **digitalizar rutinas**, enviar videos e instructivos a clientes.
- Permite a clientes activos puedan acceder a **entrenamientos web online**.
- Sirve a gimnasios o clientes finales.

Paso # 3

**Dele un “plus” a su
propuesta de
valor...**

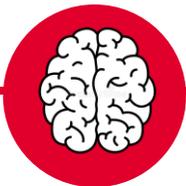


¿A qué nos adaptamos?

Comportamientos predecibles del mercado.



- Gasto restringido.
- Presión en precios y promociones.
- Desempleo.
- Mayor pesimismo
- Temor a compromisos a largo plazo.
- Miedo de salir a comprar.



**Venta
Inteligente**

No salga a regalarse.

Más alternativas.

Virtualice ventas.



**Apunte a
nichos**

Poco afectados.

Atraiga su atención.

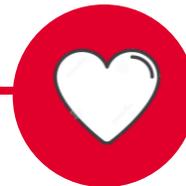


Flexibilidad

Servicio a la medida.

Condiciones pago.

**Presentaciones
especiales.**

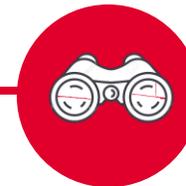


**Ser
diferente**

Especialización.

Trayectoria.

Post-venta.



**Su próximo
negocio.**

Oportunidades.

Nuevas alianzas.

Diversificarse.

Venta Inteligente

Plan promocional.

Opciones –desembolso.

Beneficio condicionado.

Testimoniales

Referidos concretos.

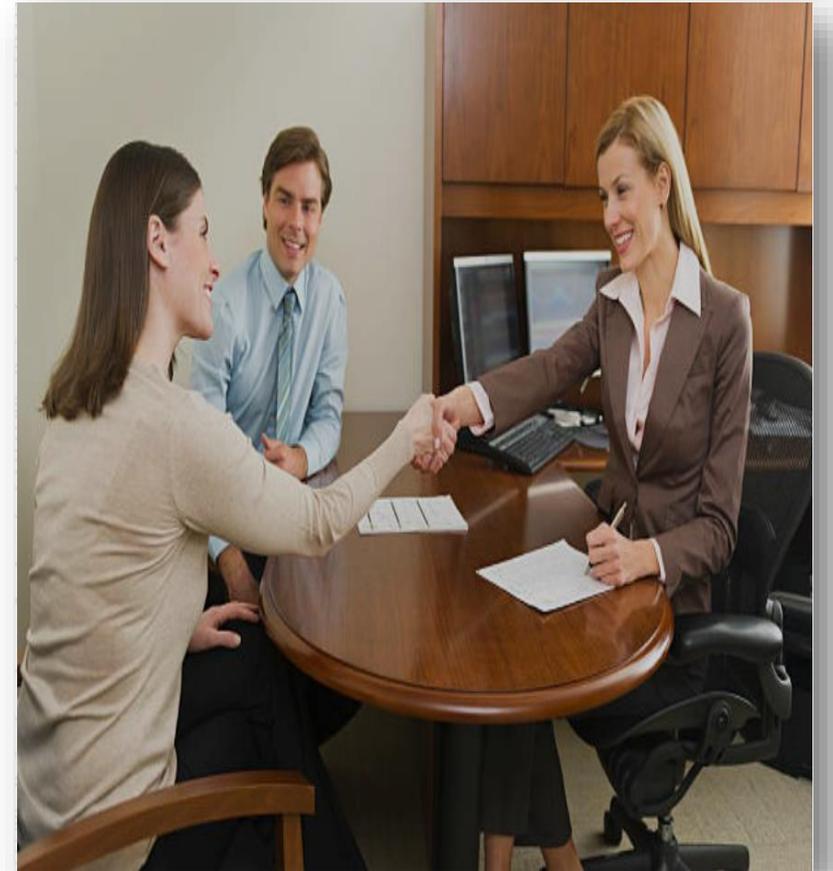
Elevar ticket promedio, patrocinios, obsequios.

Premium, Plus, Regular, Básico.

Volumen, publicidad cruzada, pago anticipado.

Casos de éxito, videos, entrevistas.

Ventas por referencia F2F.



Ejemplos replanteamiento estrategia



Doctor Dents

- Comunica sus **protocolos** de atención y medidas de higiene.
- Comparte **imágenes y videos** de los procesos de limpieza de sus instalaciones.
- Instruye a los clientes a cumplir medidas de **seguridad** en las citas.
- Brinda **consejos** a sus clientes para la salud oral durante cuarentena.



Ejemplos replanteamiento estrategia

youtube.com/watch?v=VW8zd-0Hmic

como cortar el pelo a un niño en cuarentena



#PrimerImpacto #COVID19 #JomariGoysso
¿Cómo cortarle el pelo a un hombre en casa durante la cuarentena?

9208 vistas • 1 abr. 2020

116 13 COMPARTIR GUARDAR



NOCHE DE AVENTURA

Tour Virtual al Parque Nacional Chirripó



CERRO CHIRRIPIÓ Altud 3,820 m.

Hiking MOUNTAIN CLUB CR

Sábado 02 de mayo 7:00 p.m.

Envíanos un mensaje al 8795-3876 para el link de acceso

#quedateencasa #hikingmountainclub

Materiales complementarios:

Literatura y links

<https://aprendiendo.baccredomatic.com/>

¿Cómo ganar amigos e influir sobre las personas? *Dale Carnegie.*

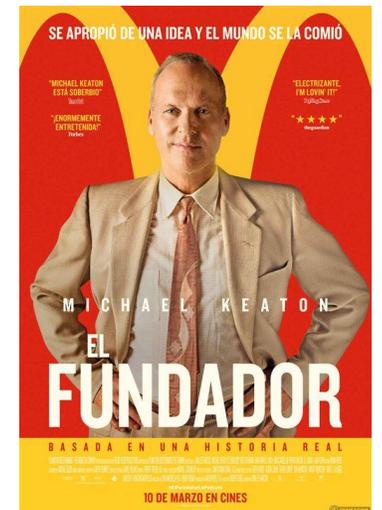
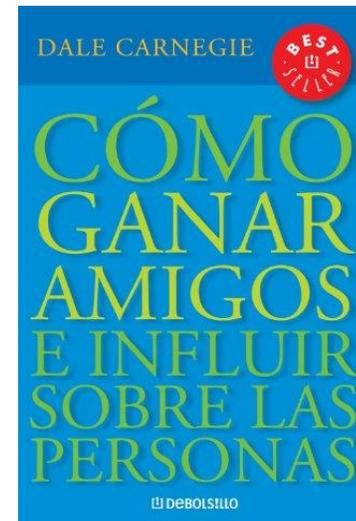
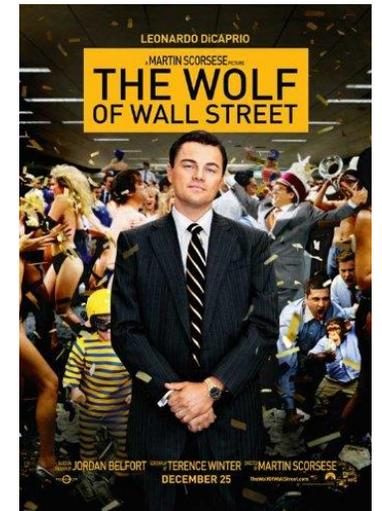
Véndele a la mente y no a la gente. *Jurgen Klaric.*

Ejemplo: Plan Promocional.

Ejemplo: Protocolos especiales.

Películas:

- El Lobo de Wall Street.
- El fundador.
- 100 metros.
- En busca de la felicidad.
- Joy
- Forest Gump



Reflexión:

“

En tiempos de crisis, unos lloran y otros venden pañuelos”

Warren Buffet

Centro de Desarrollo Empresarial BAC

Contáctenos:

Gerencia Desarrollo PYMEs

Banca de Pequeña y Mediana
Empresa

Tel. (506) 2295-9535

charlaspymes@baccredomatic.cr

www.baccredomatic.com



